



GESTÃO DE CUSTOS EFICIENTE PARA EMPREENDEDORES

CONTROLE SUAS FINANÇAS
E AUMENTE SUA MARGEM DE LUCRO

endeavor
BRASIL

ContaAzul

SUMÁRIO

- 1| **OBJETIVOS E CONCEITOS BÁSICOS DE GESTÃO DE CUSTOS** _____ PG04
 - Os 3 objetivos da Gestão de Custos
 - Custo Fixo versus Custo Variável
- 2| **PASSO A PASSO PARA UMA GESTÃO DE CUSTOS EFICIENTE** _____ PG05
 - Defina um Controle de Gastos adequado
 - Registre todos os pagamentos
 - Crie um orçamento específico para despesas
 - Tenha disciplina e seja organizado
- 3| **OPORTUNIDADES DE AÇÃO EM PERÍODOS DE CORTES DE CUSTOS** _____ PG06
 - Administrativo/Financeiro
 - Recursos Humanos
 - Infraestrutura
 - Fornecedores
 - Otimização de processos
- 4| **TRANSFORMANDO CUSTOS FIXOS EM CUSTOS VARIÁVEIS** _____ PG12
 - Receita versus Custo
 - Receita versus Custo: cenário de redução da receita
 - Receita versus Custo: cenário de aumento da receita
- 5| **CUSTOS COMO ESTRATÉGIA DE PRECIFICAÇÃO** _____ PG14
 - Fatores predominantes para precificação
 - Como precificar um produto/serviço do ponto de vista da Gestão de Custos
 - Calculei o preço de venda, e agora?
- 6| **GESTÃO DE CUSTOS NAS EMPRESAS** _____ PG16
- 7| **GASTE MENOS E LUCRE MAIS** _____ PG18
- 8| **REFERÊNCIAS** _____ PG19
- 9| **SOBRE O CONTA AZUL** _____ PG20
- 10| **SOBRE A ENDEAVOR** _____ PG21



INTRODUÇÃO

Há certas práticas saudáveis que todo empreendedor de sucesso precisa adotar no seu dia a dia, a fim de garantir os melhores resultados para o negócio. Algumas delas são definitivas, como a gestão estratégica dos custos. Mais do que assegurar a sobrevivência da empresa, uma Gestão de Custos eficiente permite o seu crescimento em ambientes competitivos. Portanto, é de extrema importância que você conheça, administre e controle com propriedade os seus custos e despesas.

Outra virtude de um bom empreendedor está em buscar maneiras constantes de aumentar a competitividade dos seus produtos e serviços no mercado. Para o seu consumidor, o fator preço é um dos argumentos de venda mais decisivos no momento da compra. Por isso, com uma Gestão de Custos alinhada, além de conhecer o investimento exato na produção e oferta de

produtos e serviços, sua empresa oferecerá um preço final adequado à sua realidade e a dos consumidores.

Neste guia, você tem acesso a algumas ferramentas para assumir o controle dos custos da sua empresa. Se restarem dúvidas, envie-as para nós. Teremos o prazer em ajudá-lo a melhorar seus processos.

Boa leitura!

Equipes ContaAzul e Endeavor



ESTE EBOOK VEM ACOMPANHADO DE UMA PLANILHA EXCLUSIVA DE GESTÃO DE CUSTOS. CLIQUE AQUI PARA FAZER O DOWNLOAD.

1 | OBJETIVOS E CONCEITOS BÁSICOS DE GESTÃO DE CUSTOS



Antes de começarmos a conhecer as metodologias para reduzir seus custos e aumentar seus lucros, precisamos esclarecer alguns objetivos e conceitos ligados ao assunto.

OS 3 OBJETIVOS DA GESTÃO DE CUSTOS

1. Fornecer informações sobre a rentabilidade e o desempenho de diversas atividades da empresa;
2. Auxiliar no planejamento, controle e desenvolvimento das operações;
3. Fornecer informações para a tomada de decisões.

CUSTO FIXO VERSUS CUSTO VARIÁVEL

Custo Fixo: é a soma de todas as despesas mensais de uma empresa que esteja funcionando, mesmo que não venda ou preste serviço algum.

Despesas de aluguel, material de escritório, contador, taxa de IPTU, água, telefone, entre outras.

Custo Variável: é o custo do material e dos insumos, ou seja, tudo que é consumido para você produzir ou prestar um serviço.

Impostos sobre produtos/serviços e comissões de vendedores também podem variar.



Leia mais

A importância de cortar custos certos

2 | PASSO A PASSO PARA UMA GESTÃO DE CUSTOS EFICIENTE



DEFINA UM CONTROLE DE GASTOS ADEQUADO

Para começar, você precisa determinar um Controle de Gastos apropriado à sua empresa para o lançamento de todos os custos e despesas. O Controle de Gastos é um conjunto de categorias que permite classificar cada despesa. Você pode criá-lo utilizando um conjunto de categorias e subcategorias que permite classificar cada uma das despesas. Assim, será possível visualizá-las de forma geral ou detalhada.

Uma dica importante: procure criar um Controle de Gastos não muito resumido, mas também não muito detalhado. Exemplo: criar uma categoria "Despesas Administrativas" é muito genérico. Por isso, crie subcategorias como "Despesas com pessoal", "Viagens", "Utilidades e Serviços", etc.

REGISTRE TODOS OS LANÇAMENTOS

É essencial fazer o registro de todos os gastos. Assim, será possível identificar oportunidades de redução de custos por meio de uma análise detalhada de toda a gestão.

CRIE UM ORÇAMENTO ESPECÍFICO PARA DESPESAS

Estabelecer um calendário ou tabela de metas mensais pode ajudá-lo a controlar gastos fixos e variáveis.

TENHA DISCIPLINA E SEJA ORGANIZADO

Um controle de custos eficiente depende de disciplina e organização para que você tenha informações seguras. Procure sempre analisar os procedimentos financeiros, detalhá-los em ferramentas adequadas e acompanhar periodicamente as suas variações. Com tudo em mãos, você poderá tomar decisões assertivas para a redução de custos.

3 | OPORTUNIDADES DE AÇÃO EM PERÍODOS DE CORTES DE CUSTOS



A Gestão de Custos realmente eficiente promove o equilíbrio financeiro não apenas em situações de necessidade de cortes. Portanto, a exceção não deve virar regra: é importante que você investigue continuamente oportunidades de redução e eliminação de desperdícios.

Ainda assim, se você está passando por um momento de dificuldade financeira e percebe que a redução de gastos é fundamental, comece a basear-se no seu controle de pagamentos. Ao avaliar os relatórios e identificar despesas onerosas, você poderá encontrar diversas alternativas de cortes.

A seguir, você confere algumas sugestões para redução de custos em diversos setores de sua empresa.

ADMINISTRATIVO/FINANCEIRO

Planejamento tributário

Em determinadas situações, por meio de um enquadramento tributário adequado às características da sua empresa, é possível reduzir os valores pagos em impostos.

Os regimes tributários de lucro Real, Simples e Presumido têm alíquotas diferentes e créditos/ deduições próprios. Conte com o seu Contador para simular qual é o modelo mais apropriado para o seu negócio.



Leia mais

[.Planejamento Tributário na Prática](#)

[.Organizar os impostos é o primeiro passo para o dinheiro não sair voando](#)

3 | OPORTUNIDADES DE AÇÃO EM PERÍODOS DE CORTES DE CUSTOS



Renegociação de dívidas

Se sua empresa tem dívidas, a melhor maneira de honrá-las é renegociar junto aos credores para obter as melhores taxas possíveis. É uma ótima oportunidade de economia.

Análise do Fluxo de Caixa

O acompanhamento periódico do Fluxo de Caixa é primordial para a gestão financeira. Ao prever antecipadamente uma possível falta de caixa, você garante mais tempo para descobrir alternativas de cobri-lo, incidindo menores juros sobre empréstimos.



[Leia mais](#)

6 Dicas para um Fluxo de Caixa Eficaz



[Baixe](#)

[Planilha de Fluxo de Caixa](#)

Tarifas bancárias negociáveis

Se você usa diversos bancos, use esse relacionamento a seu favor e otimize o processo de negociação de serviços. Se você usa apenas um banco, negocie mesmo assim. É seu direito!

Centralização das compras

Uma equipe focada em compras gera resultados muito melhores do que compras feitas individualmente. Para melhorar o processo, acostume-se a solicitar ao menos 3 orçamentos para cada necessidade de compra. Com as cotações em mãos, ainda vale fazer mais uma rodada de negociação para chegar à melhor relação custo/benefício.

Mas atenção: às vezes o menor custo é inimigo da melhor qualidade!

3 | OPORTUNIDADES DE AÇÃO EM PERÍODOS DE CORTES DE CUSTOS



Renovações automáticas

Garanta que seus contratos não sejam renovados automaticamente por simples descuido. A renovação automática diminui a possibilidade de rescindi-los sem multas.

Política de viagens

Defina regras relacionadas às despesas de passagens, hospedagens, alimentação e traslado. Essa política deve prever e orientar sobre a importância da compra de passagens antecipadas, estipular limites de valores para refeições/gastos adicionais e definir parâmetros para traslado entre aeroporto, hotel e compromisso, entrega de recibos e cupons fiscais. Uma boa dica é avaliar a parceria com uma agência de viagens.

RECURSOS HUMANOS

Demissões nem sempre são a solução

Os custos de rescisão impactarão no caixa a curto prazo. Por isso, faça uma simulação cuja avaliação considere, além da rescisão e da economia posterior, os investimentos com a contratação e o treinamento do funcionário, bem como o tempo necessário para recuperar o conhecimento perdido.

Banco de horas como compensação

O banco de horas é uma alternativa para minimizar o pagamento de horas extras, compensando as horas excedentes em períodos de baixa demanda, emenda de feriados ou férias mais longas. Você só precisa avaliar as regras previstas para aplicação do banco de horas na convenção sindical da sua categoria.

3 | OPORTUNIDADES DE AÇÃO EM PERÍODOS DE CORTES DE CUSTOS



Terceirização de serviços

O uso de terceiros pode ser uma alternativa para transformar os custos fixos em variáveis. Porém, é importante que as funções terceirizadas não envolvam atividades estratégicas da sua empresa, como desenvolvimento de produtos.

Férias coletivas

Caso haja necessidade de redução acentuada na produção, as férias coletivas são muito úteis.

Sugestões de funcionários

Por estarem envolvidos diretamente no dia a dia da empresa, seus funcionários são fontes eficazes para identificar sugestões para corte de gastos. Uma dica para incentivá-los é estabelecer um sistema de bonificação para as sugestões implantadas.

INFRAESTRUTURA

Telefonia e energia elétrica

Uma saída simples para redução de custos de telefonia é garantir que as ligações sejam feitas de celular para celular e de fixo para fixo. Softwares conectados à central telefônica permitem entender o consumo com detalhes. No caso da energia elétrica, realizar um programa de conscientização pode ser efetivo.

Digitalização de documentos

O consumo excessivo de suprimentos, como papel e tinta de impressora, pode ser facilmente resolvido ao digitalizar os documentos. Além disso, esse processo promove uma maior segurança da informação com a disponibilização dos documentos em rede.

3 | OPORTUNIDADES DE AÇÃO EM PERÍODOS DE CORTES DE CUSTOS



FORNECEDORES

Compras em volume

Uma ótima oportunidade de negociação de preços é a compra de materiais em grande volume. Apesar de exigir a necessidade de caixa para compra à vista, isso pode refletir positivamente na margem, já que é possível reduzir significativamente o custo unitário do material.

Redução de estoque

Para itens que não têm giro, é indicada a redução de estoque. Capital aplicado em estoque que não gira não rende.



[Leia mais](#)

[Estoque: de simples depósito a área estratégica](#)

Uso de softwares

O mercado oferece inúmeros softwares - inclusive gratuitos - para auxiliar e otimizar os processos de sua empresa. Avalie bem o benefício que o software trará e, na contratação, cogite a possibilidade de um plano anual, que a longo prazo sai mais barato do que o mensal.

Negociação de aumentos

Mesmo os aumentos previstos em contrato são totalmente negociáveis. Monitore seus contratos para estar sempre a par da data de renovação, para que você possa negociar seus reajustes. Use como manobra as propostas de concorrentes. É um ótimo argumento!

3 | OPORTUNIDADES DE AÇÃO EM PERÍODOS DE CORTES DE CUSTOS



Fornecedores alternativos

Manter apenas um fornecedor para cada serviço pode significar preços mais altos e risco de faltar produtos em estoque. Procure manter relacionamento com outros fornecedores e avalie mercadorias que possam substituir as que você vende. Converse com os fornecedores que já existem para avaliar as possibilidades de redução de custos, como entregas menos frequentes e pagamento à vista.



[Leia mais](#)

[Gestão de estoque, pra quê te quero?](#)

Otimização de processos

Há custos que não são visivelmente perceptíveis nos relatórios das principais despesas. Eles são, na verdade, desperdícios em virtude da ineficiência dos processos. Para conseguir identificar esses gastos ocultos, a melhor alternativa é organizar conversas com todos os envolvidos para desenhar como é o processo atual e buscar melhorias em conjunto. O reflexo não necessariamente será na redução financeira imediata, mas essas mudanças impactarão no aumento da produtividade.

4 | TRANSFORMANDO CUSTOS FIXOS EM CUSTOS VARIÁVEIS



Como você já viu, a terceirização de serviços é a saída mais comum para transformar custos fixos em variáveis. A principal discussão está ligada ao risco de a receita não cobrir os custos do negócio.

RECEITA VERSUS CUSTO

Vamos a um exemplo.

Acompanhe o quadro a seguir.

	Empresa 1	Empresa 2
(+) Receita	100	100
(-) Custo Fixo	70	40
(-) Custo Variável	-	30
(=) Resultado	30	30

A Empresa 1 tem uma estrutura baseada em custos fixos. Já os custos da Empresa 2 são baseados em custos variáveis.

RECEITA VERSUS CUSTO: CENÁRIO DE REDUÇÃO DA RECEITA

No cenário de uma queda de receita, a Empresa 2 vai sofrer menos, pois parte dos seus custos serão reduzidos em função da diminuição da demanda - se não há demanda, não há custo. Logo, a Empresa 1 sofrerá mais, pois ela possui maior probabilidade de ter um prejuízo operacional (resultado negativo).

	Empresa 1	Empresa 2
(+) Receita	80	80
(-) Custo Fixo	70	40
(-) Custo Variável	-	24
(=) Resultado	10	16

Porém, a principal desvantagem desse modelo é a redução do potencial de retorno do negócio.

4 | TRANSFORMANDO CUSTOS FIXOS EM CUSTOS VARIÁVEIS



RECEITA VERSUS CUSTO: CENÁRIO DE AUMENTO DA RECEITA

Imagine agora um cenário de elevação da receita. Acompanhe no quadro a seguir.

	Empresa 1	Empresa 2
(+) Receita	120	120
(-) Custo Fixo	70	40
(-) Custo Variável	-	36
(=) Resultado	50	44

Com o crescimento da receita, a Empresa 2 tem um aumento de seus custos variáveis, não aproveitando os ganhos de produtividade. Em um negócio promissor, seu resultado vai crescer menos que a Empresa 1. Já em um cenário real, para garantir o aumento da receita, pode ser necessário contratar mais pessoas (Custo Fixo) para atender à demanda (não representada na tabela ao lado). Ainda assim, não na mesma proporção necessária que o custo variável, devido à questão da produtividade. Este exemplo ilustra os impactos da mudança num cenário de aumento e de diminuição de receita.

Vale ressaltar: não é tão simples alterar a sua estrutura de custos. Essa mudança deve ser feita de forma planejada, sempre observando as perspectivas estratégicas do negócio.



5 | CUSTOS COMO ESTRATÉGIA DE PRECIFICAÇÃO

Uma Gestão de Custos eficiente também está preocupada com a precificação adequada dos produtos que sua empresa oferece. Importantes fatores influenciam diretamente na formação desses preços.

FATORES PREDOMINANTES PARA PRECIFICAÇÃO

- 1. Custos:** valores empregados na produção/prestação de produtos/serviços;
- 2. Percepção de valor:** o quanto o cliente está disposto a pagar;
- 3. Concorrência:** produtos semelhantes com preço mais baixo.

COMO PRECIFICAR UM PRODUTO/SERVIÇO DO PONTO DE VISTA DA GESTÃO DE CUSTOS

Acompanhe no exemplo do quadro a seguir.

	Valor	Exemplo
(+) Custo Fixo	R\$ 10.000,00	<i>Salário dos profissionais envolvidos</i>
(+) Custo Variável	R\$ 2.000,00	<i>Impostos sobre vendas e comissões</i>
(+) Despesas	R\$ 1.000,00	<i>Despesas fixas proporcionais (água, luz, telefone, aluguel)</i>
(+) Lucro	R\$ 2.000,00	<i>Use como base um percentual sobre os custos</i>
(=) Preço de Venda	R\$ 15.000,00	

Perceba que o valor de R\$ 15.000,00 é suficiente para cobrir os custos (fixos e variáveis) envolvidos na produção/prestação do produto/serviço, as despesas e o lucro esperado. Para calcular a proporcionalidade das despesas, é necessário estimar qual será a previsão de vendas dos produtos/serviços.

5 | CUSTOS COMO ESTRATÉGIA DE PRECIFICAÇÃO



Para isso, você tem as seguintes alternativas:

- **Análise do histórico:** observe o comportamento de vendas realizadas em determinado período e projete para o período seguinte;
- **Pesquisas de mercado:** estudo da demanda de produtos/serviços diretamente junto ao público-alvo ou com o apoio de uma instituição de pesquisa.

Atenção: vários aspectos podem afetar a sua projeção, como concorrência, novos produtos, sazonalidade, cenário econômico, entre outros. Portanto, não deixe de considerá-los!

CALCULEI O PREÇO DE VENDA, E AGORA?

Após calcular o preço de venda do seu produto, é importante compará-lo com o valor de mercado. Se o preço calculado estiver abaixo do preço de mercado, cabe a você definir se mantém o seu preço (com chances de aumentar as vendas) ou se o ajusta ao valor de mercado

(aumentando a lucratividade). Uma opção ainda é utilizar um preço de venda acima do preço de mercado, caso o seu produto/serviço ofereça diferenciais em relação à concorrência (como atendimento, marca ou entrega).

Em casos em que a empresa possui vários produtos/serviços à venda, a estratégia pode ser baixar o preço (reduzindo a lucratividade, com o risco de gerar prejuízo) para atrair clientes. Assim, você terá um prejuízo consciente sobre alguns produtos, mas sucesso financeiro no resultado geral da empresa (gerado pelos demais produtos lucrativos).



[Leia mais](#)

Precificação: Critérios Essenciais

6 | GESTÃO DE CUSTOS NAS EMPRESAS

Allan Grossmann,
CFO do Beleza Natural,
o maior instituto de
beleza especializado
em cabelos crespos
e ondulados a preços
acessíveis do Brasil,
fala de alguns segredos
para uma Gestão de
Custos eficiente.

“

Dinheiro tem que ser difícil de gastar! Qualquer um, gerente ou operacional, tem que enfrentar processos burocráticos para gastar dinheiro.

As empresas acabam caindo no erro de querer agilizar os processos, mas perdem o controle. Outro erro é confundir ter orçamento com liberdade/autorização de efetuar aquele gasto. Uma forma de sensibilizar um colaborador quanto a esse descontrole é questioná-lo: você realizaria esse gasto em casa? Óbvio que não!

Apesar do controle tornar o processo mais lento e burocrático, ele passa a ser mais eficiente. A questão é criar uma gestão forte de controle de despesa, sem o empreendedor entrar na zona de conforto ou parar de olhar para isso”.

6 | GESTÃO DE CUSTOS NAS EMPRESAS

Os irmãos Danilo e Gustavo Moreira, proprietários da Lips perfumes, negócio de venda de perfumes porta a porta, sugerem que a definição de um bom software de gestão é uma boa oportunidade para otimizar os processos e reduzir custos.

“

Como nosso negócio opera apenas com nós dois, sem mais funcionários, precisávamos fazer uma gestão de custos eficiente para reduzir quaisquer gastos onerosos. Uma das alternativas que trouxe muito benefício foi a escolha de um sistema de gestão integrado, que auxiliasse em todos os setores da empresa.

Conseguimos reduzir custos com funcionários e com outros sistemas com preço muito elevado. Além disso, por sermos uma empresa nova e de porte pequeno, conseguimos alimentar o sistema devidamente, o que nos proporciona uma visão real da empresa, com economia de tempo e financeira”.



7 | GASTE MENOS E LUCRE MAIS

Para qualquer empresa, a Gestão de Custos é uma atividade estratégica de importância decisiva para sua rentabilidade e produtividade. Por isso, você, que é empreendedor, precisa conhecer profundamente seu negócio, para administrá-lo de forma eficiente. Além de ser uma questão de sobrevivência, a aplicação destas medidas pode, inclusive, aumentar a competitividade dos seus produtos e serviços no mercado.

Comece aplicando nossas dicas no seu dia a dia. Elas já surtirão um efeito muito positivo na sua gestão financeira. Depois, compartilhe conosco quais foram os seus resultados. Estaremos te esperando!



8 | REFERÊNCIAS

Administradores.com - <http://conta.co/1wYxwdS>

Contábil RCA - <http://conta.co/1EZJgOa>

Exame.com - <http://conta.co/1wvMdEB>

PEGN - <http://conta.co/18cWzyf>

Expense Reduction Analysts - <http://conta.co/18cWzyf>

IEF - <http://conta.co/1E6Skgj>

pmelink.pt - <http://conta.co/1MslfPp>

Revista PEGN - <http://conta.co/1Alwvr5>

SOBRE O CONTA AZUL

O ContaAzul é o mais simples sistema de gestão online para micro e pequenas empresas. Com ele você controla seu financeiro, suas vendas, seu estoque e emite nota fiscal eletrônica sem complicações. Além disso, nosso atendimento de primeira está disponível para te ajudar gratuitamente por e-mail, chat e telefone.



Saiba mais

www.contaazul.com

suporte@contaazul.com

0800 600 0919

SOBRE A ENDEAVOR

COM ATUAÇÃO EM 20 PAÍSES,
A ENDEAVOR É UMA DAS PRINCIPAIS
ORGANIZAÇÕES DE FOMENTO AO
EMPREENDEDORISMO NO MUNDO.

Presente no Brasil há 14 anos,
a organização apoia empreendedores
de alto impacto promovendo a troca
de experiência entre eles e uma
rede de mentores formada pelas
principais lideranças empresariais do
país. A Endeavor acredita na força do
exemplo desses empreendedores para
inspirar milhões de brasileiros, por isso
compartilha suas histórias e aprendizados
práticos de especialistas em seu portal,
considerado referência em conteúdo
de empreendedorismo. Além disso,
publica estudos e atua na mobilização

de organizações públicas e privadas
para influenciar mudanças positivas no
ambiente empreendedor.

Com oito escritórios no Brasil -
São Paulo, Rio de Janeiro, Paraná, Rio
Grande do Sul, Santa Catarina, Minas
Gerais, Pernambuco e Ceará - já capacitou
mais de dois milhões de brasileiros com
programas educacionais presenciais
e à distância. Além disso, os seus 116
empreendedores apoiados movimentam
mais de dois bilhões de reais anualmente
e empregam mais de 20.000 pessoas.
Dessa forma, trabalha para transformar
o Brasil em uma das grandes referências
em empreendedorismo no mundo, com
empreendedores de impacto cada vez
maior na sociedade.



Saiba mais

